

ОБЛАСТНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ТОМСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ТЕХНИКУМ

Составление коммерческого предложения

Методическая разработка
урока по *МДК 01.02* **Технология и организация турагентской**
деятельности

Разработчик:
М.А. Лунина
Мастер производственного обучения
Первой категории

Томск-2019г

Пояснительная записка к уроку

Предмет: МДК 01.02 «Технология и организация турагентской деятельности»
специальности 43.02.10 «Туризм»;

Тема урока: составление коммерческого предложения

Тип урока: получение и закрепление новых знаний

Методики и технологии: словесный, наглядный, технология проблемного обучения

ОК обрабатываются в рамках этого урока:

- Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;
- Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес;
- Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество;
- Ориентироваться в условиях частой смены технологий профессиональной деятельности

Данный урок формирует умения (способности):

- принимать решения в нестандартных ситуациях;
- умения находить нужную информацию и пользоваться ей для выполнения заданий;
- обобщать полученный материал;
- применять полученные знания на практических занятиях;
- делать выводы по проделанной работе

Технологическая карта

Этапы занятия	Цель этапа	Время	Содержание деятельности		Средства	Формы и методы
			Преподаватель	Обучающийся		
1. Организационный момент	Организовать и настроить обучающихся на работу.	3	Проверяет явку и готовность обучающихся к уроку. Сообщает тему и цели урока. Реализует мотивационный компонент. Актуализация знаний.	Знакомятся с темой и целью урока. Формой работы.	Эпиграф	Фронтальная . Объяснение педагога
2.Этапы :						
2.1 повторение	Вспомнить пройденный материал	5	Проверяет пройденный материал	Отвечает на вопросы преподавателя	Беседа	Фронтальная
2.2 изучение задания	Ознакомиться с заданием, наметить план работы	2	Выдача заданий, объяснения хода выполнения заданий	Знакомится с заданием, формой работой	Раздаточный материал	Наглядный, объяснение педагога
2.3 выполнения задания совместная работа	применять знания в типовых заданиях на основе сопоставления своего решения с моделью	30	Задаёт наводящие/уточняющие вопросы, Наблюдение за выполнением задания. Корректировка	Выполнение заданий, формулировка вопросов возникших в процессе выполнения задания	Составление шаблона выполнения задания	Наблюдение. Объяснение
2.4 проверка выполнения задания	Уметь проводить самопроверку и оценивать свои знания	5	Показ эталона заполнения договора, проверка оценивания	Самооценивание	Критерии оценивания	Наблюдение
2.5 закрепление	Составление коммерческого	30	Иллюстрация эталона	Исправление ошибок	Эталон на	Фронтальная

	предложения по составленному алгоритму		выполнения шаблона		проэкторе	беседа
3. Подведение итогов. Выдача домашнего задания. Рефлексия.	Презентация коммерческого предложения	5	Рефлексия занятия.	Анализируют свою деятельность, выявляют причины возникающих затруднений и пути их преодоления.	Вопросы для рефлексии на доске.	Фронтальная беседа.

Дисциплина: МДК 01.02 «Технология и организация турагентской деятельности»

специальности 43.02.10 «Туризм»

Тема урока: документационное обеспечение продажи турпродукта

Тип урока: урок закрепления знаний

Вид урока: комбинированный (лекция с элементами беседы, выполнение практического задания по пройденному материалу)

Время проведения урока: 90 мин.

Цель урока: отработка навыков заполнения документов при продаже тура в туристском агентстве

Задачи:

Воспитательная: внимательность при заполнение бланка договора, аккуратность выполнения задания, интерес к профессии;

Обучающая: научить обучающихся правильному заполнению документов, закрепить и усовершенствовать знания по пройденному материалу;

Развивающая: развивать наблюдательность, внимание, память

Методическое обоснование урока: активизация самостоятельной деятельности обучающихся на уроке, через применение методик проблемного обучения, наглядного и словесного обучения

Форма организации деятельности обучающихся: индивидуальная, групповая

Материально-техническое оснащение: *компьютер, проектор, интернет*

Раздаточный материал: карточки с заданием (3 варианта), бланк договора с таблицей

Межпредметные связи:

- «Организация туризма»
- «Технология организации туроператорской деятельности»
- «Технология продаж и продвижения турпродукта»

Критерии оценки:

1. Оформлено на фирменном бланке предприятия
2. Обращение к клиенту по имени отчеству
3. Есть вступление
4. Представлена информация по стране
5. Указаны какие экскурсии можно посмотреть
6. Указана информация о составе тура
7. Указана информация об отеле
8. 0
9. Указана стоимость тура
- 10.

25 - 20 баллов – отлично

19-15 баллов - хорошо

14-10 баллов - удовлетворительно

9 и менее баллов - неудовлетворительно

Основные показатели оценки	Баллы
1. В договоре заполнены все графы:	
– дата заключения договора,	1
– № договора;	1
– ФИО менеджера туристского агентства;	1
– ФИО туриста;	1
2. В пункте информация о туре заполнены все графы:	
Данные туристов	
– ФИ туристов на русском и на латинице;	1
– Указана дата рождения;	1
– Паспортные данные (серия номер, срок действия);	1
2. Заполнена информация о перелете:	
– дата вылета/прилета;	1
– номер рейса,	1
– класс перелета	1
– город вылета,	1
– маршрут полета (аэропорт)	1
3. Заполнена информация о средстве размещения:	
– категория размещения,	1
– тип номера,	1
– тип питания,	1
– дата заезда,	1
– количество ночей	1
– использование аббревиатур	1
4. Трансфер по программе	
– Маршрут	1
	1

– Дата	1
– Тип маршрута	
5. Заполнена графа дополнительные услуги	
6. Указана стоимость тура:	
– Верно указана валюта тура;	1
– Верно произведен пересчет в валюту/рубли	1
– Верно указан курс туроператора	1
– Верно произведен расчет остатка по туру	1